

CHOISIR UNE SOLUTION D'INVESTISSEMENT APPROPRIÉE

Au cours de la dernière décennie, de nouvelles solutions d'investissement ont été élaborées et de nouveaux comptes d'investissement ont été introduits pour que les conseillers en patrimoine canadiens puissent en tenir compte lorsqu'ils répondent aux besoins et aux désirs de leurs clients canadiens.

Quelle est donc la solution d'investissement la plus appropriée pour les clients? En outre, la nature et le traitement fiscal des distributions doivent-ils être pris en compte lors de l'étude des solutions d'investissement? Absolument, car l'impact et la valeur pour les clients peuvent être substantiels.

COMMENT LES CONSEILLERS EN PATRIMOINE DOIVENT-ILS ABORDER LE CHOIX?

Ne pas perdre de vue les principes fondamentaux de la planification. De quoi, quand et pourquoi vos clients ont-ils besoin ou que veulent-ils de leurs investissements? Posez des questions, car celles-ci mènent au dialogue et à la compréhension de ce dont vos clients ont besoin ou de ce qu'ils veulent aujourd'hui et à l'avenir. Ont-ils besoin du revenu des investissements pour maintenir leur style de vie actuel? Ou bien, leurs investissements sont-ils destinés à financer leur retraite, disons dans 20 ans? Ont-ils d'autres besoins ou désirs en matière de planification du patrimoine?

FOURNIR LA POSSIBILITÉ D'ACCÉDER AUX LIQUIDITÉS

Aujourd'hui, tous les planificateurs de patrimoine doivent prendre en compte les revenus par rapport aux liquidités, ainsi que la flexibilité et le contrôle qu'offre l'accès aux liquidités dans une perspective de planification. Le revenu est rapporté dans une déclaration d'impôt sur le revenu, ce qui génère une obligation fiscale, tandis que les liquidités ne sont pas déclarées et ne déclenchent pas d'impôt.

Les investisseurs canadiens disposent aujourd'hui de deux moyens pour générer des liquidités non imposables à partir de leurs investissements, à savoir le CELI et les fonds communs de placement de catégorie T détenus dans des comptes d'investissement ouverts et non enregistrés.

Les fonds de catégorie T sont une caractéristique supplémentaire offerte aux investisseurs de fonds de classe entreprise et fournissent une distribution mensuelle consistant en un rendement de capital investi (RCI). La plupart des fonds assortis de l'option Catégorie T permettent aux investisseurs de retirer soit

jusqu'à 8 % de la valeur du fonds ou un montant fixe en dollars chaque année. Toute distribution du RCI reçue en excédent des besoins d'un client peut être réinvestie; le RCI peut donc être adapté aux besoins du client pour une année donnée.

Le RCI est une distribution des liquidités, et non des revenus. Comme il s'agit d'un rendement du capital de l'investisseur, toute distribution du RCI réduit le prix de base rajusté (PBR) du fonds à des fins fiscales. Lorsque les actions du fonds de catégorie T sont vendues, ou lorsque le PBR du fonds atteint finalement zéro, des gains en capital seront déclenchés. Les gains en capital constituent un revenu avantageux sur le plan fiscal pour l'ensemble des investisseurs canadiens.

INVESTISSEURS CANADIENS QUI POURRAIENT S'INTÉRESSER À LA CATÉGORIE T

Un investisseur canadien qui ne veut pas déclencher de revenu de ses investissements, mais qui peut avoir besoin ou vouloir accéder au capital de ses investissements devrait envisager la catégorie T. Parmi ces clients, comptons :

- les personnes se situant dans les tranches d'imposition marginales supérieures qui ont besoin d'accéder à des fonds supplémentaires, mais qui ne veulent pas que ceux-ci soient imposés comme un revenu à des taux d'imposition élevés;
- les retraités qui cherchent à compléter leurs liquidités et à répondre aux besoins de leur style de vie avant de recevoir le RPC ou la SV;
- les retraités qui recherchent des liquidités supplémentaires sans avoir à se préoccuper de déclencher la récupération de la SV;
- les particuliers, les fiducies ou les sociétés qui cherchent à financer certaines dépenses, telles que l'assurance-vie, sans déclencher de revenu et sans avoir à financer avec des dollars après impôt;
- les fiducies qui cherchent à générer du capital pour le distribuer à des bénéficiaires de capitaux identifiés de manière fiscalement avantageuse; et
- tout investisseur souhaitant bénéficier d'une certaine flexibilité et d'un accès à des liquidités pour des dépenses imprévues sans avoir à se soucier de déclencher inutilement des gains en capital et qui peut simplement réinvestir tout paiement du RCI s'il n'est pas nécessaire.

Dans tout plan de patrimoine, le fait d'avoir accès à des liquidités sur une période donnée offre une certaine souplesse et un contrôle sur la nature des revenus d'investissement déclarés et sur le moment où ils sont déclarés, permet d'alléger les revenus d'investissement déclarés, de réduire les impôts sur le revenu payés globalement et de laisser plus d'argent investi sans compromettre la capacité de répondre aux besoins ou aux souhaits des investisseurs.

Simplement dit, pour citer Aristote, « Le tout est plus grand que la somme de ses parties ». Lorsque les conseillers en patrimoine recommandent une solution d'investissement qui répond aux besoins et aux souhaits de leurs clients de manière flexible et avantageuse sur le plan fiscal, ils ont apporté de la valeur.

DES CAS POUR DÉMONTRER LES AVANTAGES DES LIQUIDITÉS ET DES INVESTISSEMENTS DE CATÉGORIE T

Cas A : Grand-mère honoraire – Femme veuve depuis peu dont la valeur nette est >12 millions de dollars, dont 1 million de dollars dans un FERR, 5 millions de dollars dans des sociétés mères et 6 millions de dollars dans des investissements ouverts (compte A). Elle souhaite recevoir 350 000 \$ (100 000 \$ pour elle-même et 250 000 \$ pour subvenir aux besoins de ses deux fils) par an, un nouveau testament prévoyant un legs de 3 millions de dollars à des œuvres de bienfaisance et le reste à répartir équitablement entre ses quatre enfants.

Précédemment : pour générer 350 000 \$ de liquidités après impôt, elle et son mari retiraient chacun 150 000 \$ de leurs FERR respectifs et le reste était financé par la liquidation d'investissements ouverts.

Suggestion : elle continue de retirer 150 000 \$ du FERR pour un revenu après impôt de 100 000 \$, tout excédent devant être investi dans un CELI ou dans des investissements ouverts. Elle retire 3,5 millions de dollars du compte A, les transfère au nouveau compte B et investit 3,5 millions de dollars dans un fonds de la catégorie T à un taux de 8 %. Les premiers 250 000 \$ de RCI du compte B serviront à financer le soutien aux deux fils et tout RCI restant pourra être réinvesti. Le conseiller doit vérifier le compte B tous les trimestres pour s'assurer que la JVM dépasse 3 millions de dollars. Dans son nouveau testament, le compte B doit être utilisé pour financer son legs de bienfaisance de 3 millions de dollars.

Résultat : le soutien aux garçons est financé par les liquidités, et non par les revenus, ce qui signifie que l'on paie moins d'impôts sur le revenu sur une base continue et qu'il reste plus d'argent pour les investissements et la planification successorale. À son décès, toute plus-value générée par le don du compte B aura un taux d'inclusion de 0 %, car le compte sera donné en nature, et sa déclaration de revenus finale reflétera également le don de 3 millions de dollars pour réduire l'impôt sur le revenu autrement dû.

Cas B : Nouveaux retraités – Un couple, tous deux âgés de 60 ans, possède des REER combinés de 750 000 \$, des CELI combinés de 90 000 \$ et des investissements communs ouverts de 500 000 \$. Ils veulent 60 000 \$ en tout pour répondre aux besoins du style de vie à la retraite.

Suggestion : FERR de 500 000 \$ de REER, et tous deux retirent 25 000 \$, prévoient un RCI de 15 000 \$ d'investissements ouverts pendant 5 à 10 ans, pour faire le pont jusqu'au début du RPC/SV, afin de répondre aux besoins du mode de vie à la retraite. Tout RCI supplémentaire non utilisé pour le style de vie peut être réinvesti.

Résultat : allègement du revenu, car les FERR sont retirés de manière contrôlée, ce qui réduit le taux d'imposition moyen à long terme, offre une certaine souplesse et un certain contrôle quant à la date de début des prestations du RPC et de la SV, et permet d'avoir accès à des liquidités, ce qui offre une certaine souplesse et un certain contrôle pour faire face aux surprises liées au mode de vie à la retraite. Un revenu déclaré plus faible signifie des impôts sur le revenu et un taux d'imposition plus bas, ce qui se traduit par des actifs d'investissement plus importants pour soutenir les besoins du style de vie de la retraite plus longtemps.

Cas C : Un père juste finance une assurance-vie – M. Z, veuf, a deux filles et possède 100 % de Z Opco et 1 million de dollars en investissements ouverts. L'une de ses filles (A) a travaillé avec M. Z au sein de Z Opco au cours des 15 dernières années, et son autre fille (B) vit à l'étranger de la province et est ingénieure domestique au foyer depuis 12 ans, élevant ses trois enfants. M. Z a récemment rencontré ses conseillers pour discuter de sa succession et il a décidé d'attribuer Z Opco à A, dont la JVM est de 2 millions de dollars, et de prendre des dispositions pour souscrire une assurance-vie de 2 millions de dollars en désignant personnellement B comme bénéficiaire. La prime de l'assurance-vie est de 25 000 \$ par an. Le reste de sa succession doit être divisé en parts égales entre ses deux filles.

Suggestion : M. Z est déjà dans la tranche marginale d'imposition supérieure grâce à son salaire et aux dividendes de Z Opco. Pour subvenir aux besoins de son style de vie (il est généreux et profite vraiment de la vie), nous lui suggérons d'investir 500 000 \$ de ses investissements ouverts dans un fonds de catégorie T avec un RCI de 5 %. 25 000 \$ de RCI serviront à financer la prime d'assurance-vie pour financer l'héritage de B.

Résultat : les primes d'assurance-vie répondant à ses intentions en matière de planification successorale sont financées de manière avantageuse sur le plan fiscal. M. Z ne déclenche pas de revenu imposable supplémentaire aux taux marginaux d'imposition les plus élevés pour financer les primes annuelles d'assurance-vie.

Visitez-nous en ligne à
ci.com/fr/planification-fiscale-de-la-retraite-et-successorale



GESTION
MONDIALE D'ACTIFS

RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS

Cette communication est publiée par Gestion mondiale d'actifs CI (« GMA CI »). Tous les commentaires et renseignements contenus dans cette communication sont fournis à titre de source générale d'informations et ne doivent pas être considérés comme des conseils personnels en matière d'investissement. Les données et les renseignements fournis par GMA CI et d'autres sources sont jugés fiables à la date de publication. Certains énoncés contenus dans la présente sont fondés entièrement ou en partie sur de l'information fournie par des tiers, et GMA CI a pris des mesures raisonnables afin de s'assurer qu'ils sont exacts.

Les conditions du marché pourraient varier et donc influencer sur les renseignements contenus dans le présent document. L'information contenue dans ce document ne constitue pas des conseils juridiques, comptables, fiscaux ou d'investissement et ne devrait pas être considérée comme telle. Il convient de consulter des conseillers professionnels avant d'agir en fonction des renseignements contenus dans cette publication.

Le contenu de ce document ne peut, en aucune manière, être modifié, copié, reproduit, publié, téléchargé, affiché, transmis, distribué ou exploité commercialement. Vous pouvez télécharger ce document aux fins de vos activités à titre de conseiller financier, à condition que vous ne modifiez pas les avis de droit d'auteur et tout autre avis exclusif. Le téléchargement, la retransmission, le stockage sur quelque support que ce soit, la reproduction, la redistribution ou la nouvelle publication à n'importe quelle fin sont strictement interdits sans la permission écrite de GMA CI.

Gestion mondiale d'actifs CI est le nom d'une entreprise enregistrée de CI Investments Inc.

©CI Investments Inc. 2021. Tous droits réservés.

Publié le 10 juin 2021

21-05-341300_F (05/21)